

**AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM**

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number

497-0357

2. Contract/Grant Number

497-C-00-98-00045-00

3. Publication Date

August 25, 1999

4. Document Title/Translated Title

Pengalaman Amerika Di Bidang Merjer: Apakah Ada Relevansinya Dengan Undang-Undang Persaingan Usaha Indonesia Yang Baru? (America's Experience with Mergers: Is it Relevant Under Indonesia's New Competition Law?) (in Indonesian)

5. Author (s)

1. Paul H. Brietzke
2.

6. Contributing Organisation (s)

Nathan/Checchi Joint Venture/PEG Project

7. Pagnation

7

8. Report Number

PEG 05

9. Sponsoring A.I.D. Office

ECG, USAID/Jakarta

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1. Indonesia	4.
2. Competition Law	5.
3. Corporate Mergers	6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official

C. Stuart Callison, Chief of Party

14. Telephone Number

011-62-21-520-1047

15. Today's Date

26 August 2001

.....DO NOT write below this line.....

16. DOCID

17. Document Disposition

DOCRD [] INV [] DUPLICATE []

The U.S. Experience in Corporate Mergers:
Is There Any Relevance to the New Indonesian Business Competition
Law?

Paul H. Brietzke
Legal Advisor

Partnership for Economic Growth (PEG)
A USAID-Funded Project
(USAID/ECG, Contract #497-C-00-98-00045-00)

in support of the
Department of Law and Legislation
Ministry of Justice
Republic of Indonesia

August 25, 1999

PENGALAMAN AMERIKA DI BIDANG MERJER:
APAKAH ADA RELEVANSINYA DENGAN UNDANG-UNDANG PERSAINGAN USAHA
INDONESIA YANG BARU?¹

Paul H. Brietzke²

Saya berterima kasih telah mendapatkan kesempatan untuk memberikan ceramah pada Seminar ini, yang membahas salah satu bidang dalam rangka kebijakan persaingan usaha yang paling rumit di seluruh dunia. Indonesia dan Amerika Serikat merupakan negara-negara yang sangat berbeda, tentunya, dengan tradisi hukum dan masalah-masalah serta potensi-potensi di bidang kebijakan persaingan usaha yang berbeda-beda. Meskipun demikian, orang Indonesia dapat memetik manfaat apabila mempelajari pengalaman orang Amerika, dan bangsa-bangsa lain juga tentunya. Amerika Serikat merupakan negara yang pertama yang mencoba mendekati kebijakan persaingan usaha secara sistematis, mulai pada tahun 1890, dan dengan demikian “kurva pelajaran” orang Amerika adalah curam dan panjang pada saat yang sama. Karena hidup di sebuah negara yang mengalami “industrialisasi susulan”, bangsa Indonesia dapat mempelajari sejarah dilema kebijakan yang telah dihadapi oleh orang Amerika (dan bangsa-bangsa lain), dengan tujuan untuk memusatkan pemikiran Indonesia dan menghindari terjadinya berbagai kesalahan analitis. Saya tidak bermaksud berbicara panjang-lebar tentang kekhususan analisa kasus dengan gaya hukum kasus (*common law*) yang tidak terlalu relevan di Indonesia.

Dibandingkan dengan perjanjian-perjanjian yang membatasi perdagangan dan yang dilarang berdasarkan bag. 1 dari Undang-Undang Sherman AS tahun 1890, dan berdasarkan pasal 4-16 dari Undang-Undang No.5 tahun 1999, merjer melibatkan integrasi yang bersifat lebih lengkap dan permanen dari kegiatan-kegiatan ekonomi para pihak. Tekanan-tekanan internal (misalnya penipuan dengan cara kartel) seringkali memaksa adanya disintegrasi dari sebuah perjanjian antara perusahaan-perusahaan independen, akan tetapi sebuah merjer kemungkinannya adalah untuk selama-lamanya. Sementara merjer dengan cara demikian menciptakan kerugian yang lebih besar terhadap persaingan usaha (dengan cara mengurangi hasil produksi untuk menaikkan harga) dibandingkan dengan perjanjian yang demikian, sebuah merjer menciptakan dilema kebijakan dengan menjanjikan keefisienan ekonomis yang lebih besar dalam sejumlah besar kasus. Tentang bagaimana biaya dan manfaat yang lebih besar tersebut diseimbangkan pada margin adalah merupakan topik kebijakan yang sangat diminati di seluruh dunia.

¹ Dibawakan dalam Konperensi Tentang Merjer, Konsolidasi dan Akuisisi Berdasarkan Undang-Undang No.5 tahun 1999, yang diselenggarakan oleh Institut Studi Kebijakan Investasi dan Persaingan Usaha, di Jakarta, pada tanggal 25-26 Agustus 1999.

² Penasehat Hukum, Departemen Hukum dan Perundang-Undangan, Kementerian Kehakiman RI, Partnership for Economic Growth (PEG) Project, dan Guru Besar, di Valparaiso University, Fakultas Hukum, Amerika Serikat; B.A., Lake Forest; Juris Doctor, Wisconsin; Ph.D., London. PEG adalah sebuah proyek dengan dana USAID. Pandangan-pandangan yang tercantum dalam laporan ini berasal dari pandangan penulis dan tidak semestinya berasal dari USAID, Pemerintah Amerika Serikat ataupun Pemerintah Indonesia.

Berdasarkan bag. 7 dari Undang-Undang Clayton AS tahun 1914 (sebuah reaksi terhadap kegagalan-kegagalan dalam kebijakan persaingan usaha Undang-undang Sherman tahun 1890, sebuah reaksi yang diubah secara mendasar di tahun 1950), “merjer” - pembelian atas sebagian atau seluruh aset atau saham sebuah perusahaan oleh perusahaan yang lainnya - juga mencakup “konsolidasi” - sebuah perusahaan yang baru memiliki aset dari perusahaan-perusahaan yang sebelumnya mandiri - dan pembelian-pembelian saham pada umumnya. (Pembelian-pembelian tersebut mungkin saja tidak akan menghasilkan pengendalian atas perusahaan yang lainnya, akan tetapi dalam yang demikian tidak terdapat peluang-peluang untuk menciptakan keefisienan ekonomis yang lebih besar.) Dengan demikian, bag. 7 sesuai dengan Pasal 27-28 dari Undang-undang No.5 tahun 1999, sementara subyek dari pasal 26 diatur (dengan pengecualian terhadap perusahaan-perusahaan yang lebih kecil) dengan larangan tentang “*interlocking*” direksi perusahaan berdasarkan bag.8 dari Undang-Undang Clayton. Bahasa yang relevan dari bag. 7 adalah mudah untuk dinyatakan akan tetapi ternyata sulit untuk ditafsirkan: sebuah merjer dilarang dilakukan di Amerika Serikat apabila “*hal tersebut dapat... secara substantial...mengurangi persaingan usaha.*” Menurut penafsiran kata “dapat”, instansi-instansi pelaksana harus membuktikan kemungkinan, dan bukan kepastian tentang berkurangnya persaingan usaha, sementara “secara substansial” dianggap berarti sebuah pengurangan secara serius dalam persaingan usaha.

Jenis-jenis Perilaku Yang Diatur

Sebagaimana halnya dengan kebijakan persaingan usaha di sejumlah besar negara, Amerika Serikat telah menentukan dan mengatur sebanyak tiga jenis merjer berdasarkan Undang-Undang Clayton, bag. 7: horisontal, vertikal dan konglomerat. Merjer horisontal melibatkan dua atau lebih perusahaan yang menghasilkan produk-produk yang sama atau serupa dalam pasar geografis yang sama. Orang Amerika akan menganggap merjer di antara sejumlah pabrik roti yang berlokasi di Jakarta dan Denpasar sebagai merjer konglomerat, *infra*, berdasarkan anggapan bahwa mereka beroperasi di pasar-pasar geografis yang berbeda. Meskipun demikian, masalah definisi seringkali merupakan hal yang sulit: apabila sebuah produsen deterjen di Jakarta membeli sebuah produsen alat pemutih, apakah ini merupakan merjer horisontal dalam pasar “produk-produk deterjen” atau sebuah merjer konglomerat di pasar produk-produk yang berbeda (deterjen dan alat pemutih)? Undang-undang Amerika menilai merjer horisontal secara lebih ketat dibanding jenis-jenis merjer yang lainnya: merjer horisontal mengurangi persaingan usaha secara langsung, dapat menciptakan kekuatan pasar yang besar, dapat memudahkan koordinasi dalam penentuan harga dan keputusan tentang volume produksi dengan para pesaing-bahkan tanpa adanya perjanjian formal, *dan* dapat menaikkan keefisienan ekonomis. *Lihat infra*.

Merjer vertikal melibatkan integrasi ke depan atau ke belakang dalam rantai produksi dan distribusi, melalui akuisisi terhadap seorang pelanggan (seorang produsen membeli salah satu dari para pengecernya, misalnya) atau seorang pemasok (pembangkit tenaga listrik membeli salah satu dari para pemasok batu-bara, misalnya). Merjer yang demikian tidak mengurangi jumlah pelaku ekonomi di pasar tertentu, akan tetapi dapat mengubah pola perilaku industri. Meskipun terdapat kemungkinan besar untuk bertambahnya keefisienan ekonomi dan kemungkinan terjadinya kerugian ekonomi yang terbatas, merjer-merjer tersebut ditangani secara cukup ketat di

A.S. dari tahun 1960 sampai dengan tahun 1980. Alasannya adalah bahwa merjer-merjer vertikal menghalangi para pesaing dalam memperoleh akses terhadap pelanggan atau pemasok yang “menghilang” sebagai akibat dari merjer. Hal ini dipandang sebagai hambatan untuk masuk: sebuah produsen juga harus dapat memasuki pasar sebagaimana halnya dengan pelanggan atau pemasoknya. Doktrin-doktrin hukum tersebut yang bersifat cukup ketat sekarang secara luas dipandang sebagai kesalahan dalam kebijakan yang terjadi dalam upaya melindungi usaha-usaha kecil: dengan melindungi para pesaing dan bukan persaingan usaha, sehingga para pelanggan atau pemasok yang independen muncul segera setelah ada peluang usaha yang baru.

Merjer konglomerat biasanya melibatkan perluasan produk - misalnya, sebuah perusahaan rokok membeli perusahaan pengelola makanan - atau perluasan pasar geografis: pabrik roti Jakarta membeli pabrik rokok di Denpasar. Merjer-merjer tersebut diperlakukan secara berbeda dengan usaha-usaha patungan: dua atau lebih perusahaan bergabung untuk menciptakan sebuah produk atau memanfaatkan sebuah pasar geografis yang adalah baru bagi mereka. Merjer-merjer konglomerat dilihat sebagai ancaman persaingan (yang relatif kecil) di Amerika di tahun-tahun 1960an dan 1970an, akan tetapi tidak terdapat banyak kegiatan pelaksanaan baru-baru ini. Merjer-merjer tersebut tidak mempengaruhi persaingan usaha secara langsung dan pengaruhnya terhadap persaingan usaha yang mungkin terjadi biasanya hanya dapat diduga, kecuali dapat dibuktikan bahwa perusahaan rokok memang akan memulai usaha pengelolaan makanan atau pabrik roti dari Jakarta memang akan mulai berproduksi di Denpasar meskipun tidak dilakukan. Di lain pihak, dan bila dibandingkan dengan jenis merjer dan usaha patungan lainnya, merjer-merjer konglomerat membawa peluang yang paling kecil untuk meningkatkan keefisienan ekonomi. Tampaknya para “konglomerat” merupakan topik yang bernuansa baik politik dan kebijakan di Indonesia, sehingga kemungkinannya sulit untuk mengembangkan aturan-aturan untuk merjer/merjer ini yang memiliki biaya/manfaat yang relatif rendah, dimana dampak politisnya telah diatur melalui cara yang lain.

Latar Belakang Sejarah Secara Singkat

Efek-efek kurva pelajaran yang curam yang berkaitan dengan kebijakan persaingan usaha Amerika adalah bahwa upaya-upaya pengaturan yang dimulai pada tahun 1890 baru mulai berlaku dalam kaitannya dengan perjanjian-perjanjian yang membatasi perdagangan (Undang-Undang Sherman, bag.1) pada tahun 1927-1940 (Kasus *Trenton Potteries* dan *Socony-Vacuum*), pada tahun 1945 untuk monopoli (Undang-Undang Sherman, bag.2, sebagaimana ditafsirkan di *Alcoa*), dan pada tahun 1960 untuk merjer (Undang-Undang Clayton, 1914, bag.7, sebagaimana diubah pada tahun 1950 dan ditafsirkan dalam *Brown Shoe*). Struktur oligopolistik sejumlah besar industri di Amerika seringkali dijadikan sebagai kambing hitam atas terjadinya keterlambatan dalam terciptanya kebijakan merjer yang efektif. (Tindakan-tindakan pelaksanaan merjer di A.S. seringkali dianggap sebagai tindakan “mengunci pintu kandang setelah kudanya telah dicuri.”)

Struktur/perilaku/paradigma kinerja dalam pemikiran pengambilan keputusan di A.S. di tahun 1960an yang didominasi perekonomian organisasi industri: analisa menunjukkan bahwa pasar-pasar yang terkonsentrasi secara otomatis menciptakan kinerja ekonomi yang kurang memadai dan tidak bersaing. Merjer-merjer meningkatkan konsentrasi pasar, dan dengan demikian

dilarang di semua pasar, kecuali di pasar-pasar yang paling bersaing. Meskipun demikian, “Pelajaran Baru” di bidang kebijakan persaingan usaha yang diprakarsa oleh *Chicago School of neoclassical economics* (Sekolah Chicago untuk perekonomian neoklasik) membantah sebagian besar dari paradigma tersebut, yang kemudian mendapatkan persaingan dari pendekatan “pasca Chicago” di pertengahan tahun 1990an.

Telah terjadi pasang-surut dalam kebijakan persaingan usaha, dan khususnya di bidang kebijakan merger, sebagai tanggapan terhadap mode dalam dalam ekonomi akademik, akan tetapi terdapat sejumlah generalisasi tentang pemikiran Amerika kontemporer. Terdapat penekanan yang lebih besar pada perekonomian skala dan bidang dan pada keefisienan sebagai cara untuk meningkatkan kesejahteraan konsumen (sebuah tujuan yang populer dalam demokrasi), dan pada cara-cara merger meningkatkan *dan* mengurangi keefisienan dan perekonomian skala. Meskipun demikian, para penentu kebijakan di Amerika menyadari bahwa definisi-definisi pasar, dan prediksi tentang keefisienan, biaya, harga, hasil produksi dan hambatan untuk memasuki pasar di masa mendatang relatif mentah dan kurang dapat diandalkan. Dengan demikian, pihak yang menanggung beban untuk membuktikan hal-hal tersebut selama tindakan pelaksanaan menghadapi kemungkinan yang lebih besar untuk kalah dibanding di masa yang lalu. Pada umumnya, pasar masa kini didefinisikan secara lebih luas, dan para pihak yang melakukan merger harus mempertanggung-jawabkan pangsa yang lebih besar dari pasar yang lebih terkonsentrasi sebelum adanya larangan untuk melakukan sebuah merger. Para kritikus mengadu argumentasi bahwa kecenderungan-kecenderungan tersebut tidak mengindahkan putusan-putusan Mahkamah Agung di tahun 1960an dan awal tahun 1970an, dan tidak mengindahkan sejarah perundang-undangan dari perubahan terhadap Undang-undang Clayton, bag. 7 pada tahun 1950.

Dilema-dilema Kebijakan

Herbert Hovenkamp menyimpulkan sebagai berikut: Kebijakan merger Amerika berkisar tentang bahaya-bahaya yang timbul dari kolusi yang dilakukan terang-terangan atau diam-diam antara para pesaing - kolusi yang timbul dari sebuah merger yang meningkatkan konsentrasi dalam sebuah industri oligopolistik - versus keefisienan yang mungkin dihasilkan dari merger tersebut. Dilemanya timbul dari fakta bahwa sejumlah besar merger dalam kenyataannya menunjukkan kedua kecenderungan tersebut, dengan tingkatan yang berbeda-beda dan dengan ukuran yang tidak jelas. Keefisienan mungkin dicapai dalam produksi, r & d, distribusi, manajemen, dan pasar untuk pengendalian perusahaan, akan tetapi bukti empirik yang lebih realistis menunjukkan bahwa keefisienan teoretis yang dihasilkan tersebut seringkali tidak terwujud dalam kenyataan.

Misalnya, menurut teori, ancaman pengambilalihan melalui merger mendorong manajemen untuk menjadi seefisien mungkin. Manajemen yang lebih efisien tersebut kemudian mengambil alih atas mereka yang kurang efisien karena aset tujuan adalah lebih penting artinya bagi mereka yang lebih efisien - yang dengan cara demikian bersedia untuk membayar lebih tinggi atas aset tersebut karena akan dipergunakan dengan lebih baik. Meskipun demikian, banyak hasil nyata yang bertentangan dengan teori (pasar modal yang efisien) ini. Pada tahun 1960an, Mahkamah Agung A.S. menghakimi sejumlah merger justru karena mereka meningkatkan keefisienan, dalam usaha yang salah sasaran untuk melindungi para pesaing yang kurang efisien dari perusahaan yang melakukan merger. Pemikiran tersebut telah ditinggalkan secara mutlak, akan tetapi instansi

pelaksana masih dapat meminta agar perusahaan yang melakukan merger menunjukkan bahwa keefisienannya dapat dicapai hanya melalui merger, dan bukan melalui cara-cara yang bersifat tidak terlalu anti persaingan usaha.

Larangan-larangan merger merupakan senjata yang paling ampuh melawan kolusi yang dilakukan oleh yang dianggap pesaing-pesaing, yang paling sulit untuk dideteksi dan diberantas dengan cara-cara lain. Semakin sedikit jumlah produsen di pasar yang berkaitan, semakin mudah untuk mematok harga, membagi wilayah, dsb., melalui perjanjian yang terbuka atau terselubung. Setelah jumlah pesaing besar di pasar yang bersangkutan melebihi lima hingga tujuh, kemungkinan terjadinya kolusi yang bersifat oligopolistik menurun secara berarti, sehingga instansi pelaksana Amerika menerapkan ambang batas pangsa pasar yang cukup tinggi sebelum mereka melarang dilakukannya sebuah merger.

Seperti halnya Pasal 28 dari Undang-undang 5 tahun 1999, Undang-undang Clayton bag.7 tidak mengatur tentang seberapa tingginya ambang batas tersebut untuk berbagai jenis merger. Instansi-instansi pelaksana Amerika menggunakan berbagai tolok ukur untuk menilai konsentarsi produsen di pasar tertentu yang relevan, dan yang paling populer saat ini adalah Herfindal-Hirschman Index (HHI). Meskipun sebuah merger dapat dilarang berdasarkan ambang batas yang relevan, perusahaan yang melakukan merger seringkali diberikan kesempatan untuk membuktikan pembelaan bahwa hasil yang diperoleh melalui keefisienan adalah lebih besar dibanding resiko-resiko yang timbul akibat anti persaingan usaha. Meskipun demikian, pembelaan tersebut jarang diterima dan, sebaliknya, instansi pelaksana malah dapat bertanya apakah hasil-hasil yang diperoleh dari keefisienan dapat benar-benar terwujud setelah merger.

Selain pencegahan terhadap terjadinya kolusi, manfaat lain yang dikaitkan dengan larangan merger adalah dikurangnya hambatan bagi produsen baru untuk memasuki pasar. (Pendatang baru meningkatkan persaingan di masa mendatang). Masalah analitisnya adalah untuk mendefinisikan hambatan-hambatan yang merugikan kepentingan umum dengan cara yang dapat diukur secara kongkrit: misalnya, perekonomian skala atau keefisienan besar dari sebuah perusahaan yang melakukan merger dapat menghambat produsen-produsen lain dalam memasuki pasar, akan tetapi memang orang Amerika biasanya mencoba mendukung terciptanya hambatan-hambatan tersebut. Kapasitas yang berlebihan atau posisi dominan atas bahan baku atau jaringan distribusi yang tidak dapat diganti yang dihasilkan dari sebuah merger hampir selalu akan mengakibatkan merger tersebut dibatalkan. Hambatan-hambatan lainnya bersifat lebih samar-samar dilihat dari segi efek-efek anti-persaingan usaha yang ditimbulkannya: perhatikanlah investasi-investasi aset spesifik (biaya-biaya terselubung - *sunk cost*) seperti promosi yang luas, dan diferensiasi produk yang luas sehingga tidak memberikan kesempatan bagi pendatang baru untuk menawarkan produk-produk “niche” yang dapat memberikan kesempatan kepada mereka untuk meraih tempat dalam pasar. Para ekonom Amerika sependapat bahwa hampir semua hambatan untuk memasuki pasar yang diciptakan oleh pemerintah dapat ditiadakan dengan aman, dan Komisi yang baru mungkin perlu mempertimbangkan berbagai deregulasi untuk Indonesia. Apabila sebuah perusahaan A.S. yang melakukan merger dapat membuktikan bahwa hambatan untuk memasuki pasar tidak banyak, maka kemungkinannya merger tersebut diizinkan.

Alasan ketiga, yang paling kecil untuk melarang merger di A.S. adalah mengurangi peluang untuk praktek-praktek yang tidak beraturan (*predatory practices*). Teori praktek yang tidak beraturan (*predatory practices*) cukup meragukan dalam ekonomi, sedangkan proses pembuktian sedemikian ketatnya sehingga praktek yang tidak beraturan (*predatory practices*) jarang terbukti sebagai alasan utama untuk melarang dilakukannya sebuah merger. Praktek-praktek yang tidak beraturan (*predatory practices*) biasanya dapat ditemukan secara mudah, dan dapat dikenakan hukuman secara terpisah: harga-harga yang tidak beraturan (*predatory pricing*) berdasarkan Pasal 21 dari Undang-undang No.5 tahun 1999, misalnya. Kompleksitas tujuan-tujuan dan efek-efek ekonomis dari merger telah membuat instansi-instansi pelaksana Amerika mempertimbangkan serangkaian faktor-faktor yang tidak berkaitan dengan pangsa pasar (non-HHI, dll.) atau faktor-faktor “lunak”: kecanggihan konsumen, dll. yang dapat mendisiplinkan peserta pasar, metode-metode penjualan, biaya-biaya pengiriman, adanya praktek-praktek yang memudahkan terjadinya kolusi, sejarah terjadinya kolusi sebelumnya, kecenderungan ke arah terjadinya konsentrasi dalam industri, dan sikap agresif persaingan usaha yang ditunjukkan oleh perusahaan yang dibeli.

Relevansi Terhadap Indonesia

“Kota Roma tidak dibangun dalam satu hari”, dan demikian pula halnya kebijakan persaingan usaha Indonesiapun tidak mungkin dibentuk dalam jangka waktu satu hari. Sampai saat ini, A.S. dan negara-negara lain tetapi berjuang untuk mengakomodir secara lebih baik kebijakan-kebijakan merger yang secara mutlak saling bertentangan. Gellhorn dan Kovacic berpendapat bahwa “fermentasi yang luar biasa” dalam kebijakan merger A.S. selama dua puluh lima tahun terakhir ini akan tetapi berlangsung di masa mendatang. Sementara kompleksitas dalam pengalaman Amerika dan negara-negara lain mungkin dianggap dapat mengecilkan hati bagi Komisi, akan tetapi sejumlah kesalahan dan kekeliruan yang terjadi di negara-negara lain dapat dihindari melalui analisa yang berhati-hati tentang apa saja yang ingin dicapai Indonesia melalui kebijakan merjernya, bagaimana hasil-hasil tersebut dapat didukung oleh teori-teori hukum dan ekonomi yang relevan, dan sejauh mana teori-teori tersebut perlu dilengkapi dengan tujuan-tujuan politik dan sosial yang ditentukan dalam Pasal 2-3 - yurisprudensi Undang-undang No.5 tahun 1999. Sejumlah besar dari tujuan-tujuan tersebut telah ditempuh beberapa kali di A.S., akan tetapi pesan utama dari pengalaman-pengalaman A.S. adalah keutamaan dalam mencapai keefisienan ekonomi dalam upaya mencapai kesejahteraan masyarakatnya- sebuah tujuan yang telah ditentukan untuk Indonesia dalam Pasal 3.

Sementara sejumlah ketidak-pastian dan “fermentasi” mungkin biasa terjadi selama hari-hari pertama sejak terbentuknya Komisi, dan (sebagaimana pengalaman Amerika menunjukkan) putusan berdasarkan kasus demi kasus seringkali merupakan cara terbaik untuk menangani kompleksitas yang ada, Indonesia seyogyanya juga merencanakan kebijakannya secara berhati-hati. Sebaiknya diberikan peringatan yang cukup tentang jenis-jenis merger yang diperkenankan dan yang dilarang, sehingga perusahaan-perusahaan dapat merencanakan merger-merger yang mendukung persaingan usaha dan menghindari ketidak-efisienan karena melakukan merger-merger yang pasti akan dicabut kemudian. Instansi pelaksana Amerika telah melakukan hal-hal tersebut melalui Pedoman Merger, dan pedoman tersebut harus dikonsultasikan saat merancang peraturan-peraturan merger yang ditentukan dalam Pasal 28(3). Indonesia tengah mengalami awal

yang baru dalam kebijakan persaingan usahanya, dan Seminar seperti ini akan membantu dalam memastikan agar supaya awal yang baru ini merupakan awal yang baik.

f.d.t.e.l.uu31kkn.paul.doc